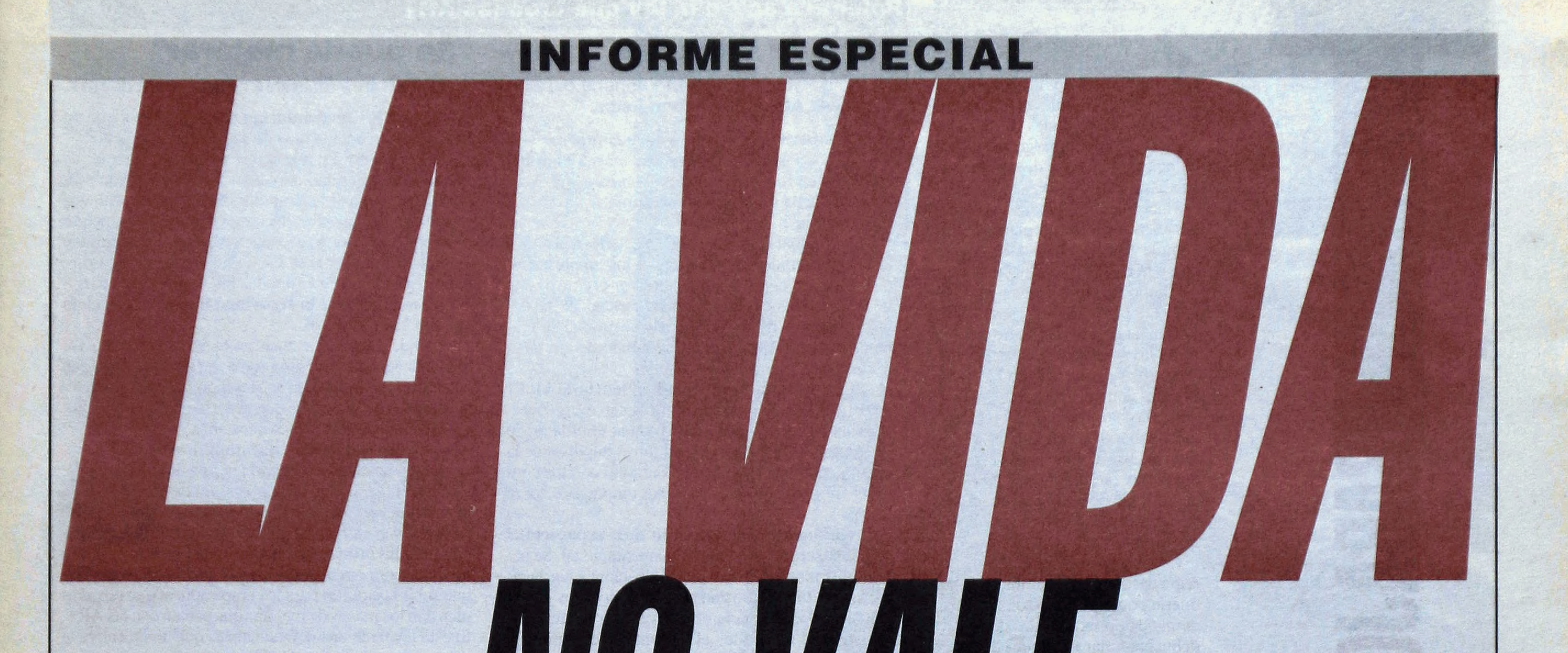


NO VALE NADA

Juan Ferrari

Las empresas se ahorraron 8150 millones de dólares en dos años de vigencia de la nueva ley de accidentes de trabajo. La contrapartida es la muerte de tres obreros por día

CASH

Domingo 16 de agosto de 1998 - Año 9 - N° 435

Suplemento económico de **Página/12**

Derrumbe de los mercados

PANICO EN LA CITY

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor, página 6

Crisis petrolera

EN EL POZO

Por Raúl Dellatorre

página 5



Por Roberto Navarro

La nueva Ley sobre Riesgos del Trabajo sólo benefició a los empresarios. En dos años de vigencia de esa norma llevan ahorrados más de 8 mil millones de pesos en seguros y, sin embargo, no incrementaron sus inversiones en prevención de accidentes y enfermedades laborales. Por el contrario. El 97 por ciento de los empleadores no cumple con las normas de seguridad e higiene y, como consecuencia, hubo 740 mil accidentes desde que rige la ley, de los cuales 2069 fueron fatales. El constante deterioro de las condiciones de seguridad se verifica en que la cantidad de fallecidos aumentó de 851 en el período julio '96/junio '97 a 1106 en el lapso julio '97/ junio '98. Y sólo en julio de este año fueron 112 los trabajadores que perdieron la vida a causa de las precarias condiciones de seguridad en que desarrollaban sus tareas.

Con la legislación anterior, que regía desde 1915, el empleador que quería ponerse a salvo de cualquier demanda por accidentes de trabajo debía contratar un seguro de riesgo laboral que tenía un costo del 3 por ciento de la masa salarial, más uno de responsabilidad civil que, en promedio –variaba según el sector–, rondaba el 7 por ciento del total de los sueldos de la empresa. Además, si el trabajador entablaba una demanda civil, y la ganaba, el empresario debía hacerse cargo del 20 por ciento de la indemnización, en concepto de franquicia (el porcentaje del seguro que la compañía de seguro no cubre). Sumado a todos esos cargos, el empleador debía asumir también los gastos que surgían de la atención de las denominadas enfermedades profesionales, que son las que se desarrollan como consecuencia del ejercicio laboral, ya que las aseguradoras no les brindaban esas prestaciones. Los que optaban por no contratar seguros se arriesgaban a tener que afrontar indemnizaciones en muchos casos millonarias.

A partir del 1º de julio de 1996 comenzó a regir la nueva norma que redujo el costo total del seguro de riesgos del trabajo al 1,34 por ciento de la masa salarial. Con esta tasa, las 480 mil empresas inscriptas en las Aseguradoras de Riesgos de Trabajo (ART) están pagando 536 millones de pesos por año. Es decir, que en estos dos años desembolsaron 1072 millones lo que antes les hubiera salido 8000 millones más los gastos resultantes de las enfermedades profesionales, que ahora cubren las ART, más las eventuales franquicias por demandas civiles perdidas que la actual ley no prevé (ver cuadro).

Luego de más de 25 años de violar la Ley de Seguridad e Higiene, promulgada en 1970, los empresarios tuvieron un período de gracia de dos años y medio más para cumplir con la reglamentación vigente. La Ley de Riesgos del Trabajo estipula que deben llevar adelante un plan de mejoras diseñado por los expertos de las ART, que se dividió en etapas, y que, como máximo, debe estar terminado el 31 de diciembre de este año. De no cumplirlo, la ley indica, por todo castigo, una multa de hasta 30 mil pesos. Más allá de lo exiguo que resulta el monto de la pena para muchas empresas, la ley no contempló ningún tipo de sanción penal, como las que prevén la mayoría de las legislaciones de los países desarrollados para este tipo de negligencias. A dos años de vigencia de la ley no sólo los empresarios no se ven incentivados a invertir en prevención, sino que, por el contrario, saben que nada podrá pasarles mientras desembolsen apenas nueve pesos por trabajador que, en promedio, les cuesta por mes la actual cobertura de seguros.

Mientras tanto, las ART todavía no le encontraron la vuelta al negocio. Además de la guerra de precios, que ellas mismas generaron, y que llevó de la prevista prima del 3,5 por ciento de la masa salarial al 1,34 por ciento actual, se encontraron con una frecuencia de siniestros muy superior a la de los países que habían tomado como parámetro para fijar la tasación: en España y en Chile es la mitad que en Argentina, y en Estados Unidos, la cuarta parte. Por otra parte, casi el 40 por ciento de los trabajadores está en negro, lo que hace que los empleadores no contraten seguros por ellos y que los blanqueen cuando sufren un accidente, por lo que las ART terminan pagando por una persona por la que no recibieron aportes. Si las aseguradoras quieren recuperar el pago, deben demandar al empresario y probar que el empleado estaba en negro.

De todas maneras, las ART más grandes esperan que la concentración termine mejorando la rentabilidad de su negocio: de las 44 compañías que comenzaron hace dos años, hoy sólo quedan 30, de las cuales las primeras cinco se quedan con el 60 por ciento del mercado y las primeras diez con el 80 por ciento.

Uno de los mayores gastos que deben afrontar las ART son las prestaciones médicas. Por cada denuncia de accidente de trabajo hay veinte de enfermedades profesionales. En ese sentido, la ley favoreció a las aseguradoras: una investigación realizada por la vicedirectora del Centro de Estudios de Investigaciones Laborales, Irene Vasilachis de Gialdino, revela que el 55 por ciento de las dolencias por las cuales se realizaron demandas judiciales en el período 1990-1994 no están previstas en el listado de enfermedades que la ley vigente prevé que sean pasibles de indemnización. Además del perjuicio económico para los trabajadores, la perversidad del sistema deriva en que, si una enfermedad no es considerada profesional, no se invierte en su prevención.

A las ART también se las critica porque no asumieron la responsabilidad que la ley les asignó de denunciar a las empresas que no cumplieran con el plan de mejoras sobre seguridad e higiene. El presidente de la Cámara de las ART, Jorge Ferrari, se excusó diciendo que si tuvieran que denunciar a todos los que no cumplen "deberían clausurar a todas las empresas del país" (ver aparte). Lo cierto es que las aseguradoras no denuncian los incumplimientos a la Superintendencia de ART para no perder clientes, en un mercado que, por el momento, es hipercompetitivo.

La variable de ajuste en las nuevas reglas de juego de los seguros laborales fueron los trabajadores. No sólo vieron aumentar las posibilidades de accidentes por la desinversión en seguridad, también se perjudicaron en los montos de las indemnizaciones por accidentes. La caída del montacargas de un edifi-

Polémica sobre la ley que creó las ART

"Errada e injusta"

Horacio Schick, secretario general del Sindicato de Abogados Laboralistas.

–¿La nueva ley no sirve o no la cumplen?

–Las dos cosas. La ley es errada, injusta e inconstitucional en lo que se refiere a la reparación. Y es equivocada en cuanto a la prevención.

–¿Por qué?

–El error más importante fue asignarles a las ART la responsabilidad de controlar a los empresarios, que son sus clientes, y denunciarlos en el caso de que no cumplan con las normas de seguridad. No se debió disolver la división Higiene y Seguridad de Trabajo, organismo que era el encargado de esa tarea hasta hace dos años.

–¿Cómo evalúa a la Superintendencia de ART?

–El primer superintendente, que estuvo en el puesto hasta febrero pasado, fue Osvaldo Giordano, de la Fundación Mediterránea. El fue el impulsor de la ley, y que ahora se ve que no cumplió con los controles que debía realizar sobre las empresas y sobre las ART.

–¿Qué opina sobre el monto de la reparación?

–Es miserable y, además, inconstitucional. Se bajaron los montos de las indemnizaciones por accidentes, se limitó el listado de enfermedades profesionales y los trabajadores están en una situación de desigualdad ante la ley al cercenarles el derecho a reclamar por la vía civil.

"Se puede mejorar"

Jorge Ferrari, Presidente de la Cámara de ART.

–¿Las ART no denuncian a las empresas que no cumplen con las normas de seguridad e higiene?

–No, no es así. Lo que ocurre es que empezamos de un nivel de seguridad muy bajo y, aunque mejoró, todavía la mayoría de las empresas no cumplen con to que marca la reglamentación. Nosotros denunciamos incumplimientos que ponga en riesgo la salud y la seguridad del trabajador, pero si se fuera absolutamente riguroso, habría que clausurar casi todas las empresas del país.

–Usted dice que la seguridad mejoró, pero cada vez hay más muertos.

–Lo que pasa es que antes no había estadísticas. De todas maneras, esta es una etapa del proceso en la que estamos invirtiendo para que las modificaciones den resultado. Estoy seguro de que la accidentología va a bajar fuertemente en los próximos años.

–¿Piensa que no hay que modificar la ley?

–La ley hay que modificarla porque lo pide la gente. Es perfectible. La lucha de precios entre las ART llevó la prima del seguro a un precio demasiado bajo. Se debe legislar para fijar un piso por sector de riesgo que equilibre las primas y haga que el empresario elija a la aseguradora por calidad y no por precio. Además hay que subir las multas para los empleadores que no cumplen con los planes de mejoras que pactan con las ART. Si esta ley tiene una deficiencia, es que no incentiva al empresario a invertir en prevención.

Las Top Ten

–ranking de ART, facturación en pesos, mayo de 1998–

Provincia	5.350.000
Liberty	4.839.000
Omega	4.750.000
Consolidar	4.238.000
Asociart	3.788.000
La Caja	3.238.000
Prevención	2.558.000
Mapfre	1.923.000
La Segunda	1.679.000
Berkley	1.453.000
TOTAL	33.834.000

Notas:

◆ Participación de las diez primeras ART: 80%

◆ Facturación total del sistema 42.242.561 millones de pesos, en mayo de 1998.

Fuente: Superintendencia de ART.

Al hospital

–trabajadores accidentados en el último año, según sector de actividad–

TOTAL: 368.201 trabajadores.

	–en %–
Industrias Manufactureras	34,4
Construcción	15,6
Comercio y reparaciones	10,4
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	9,8
Servicios comunitarios	9,7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,3
Actividades inmobiliarias	3,5
Hoteles y restaurantes	2,9
Servicios sociales y de salud	2,4
Suministro de electricidad, gas y agua	1,6
Administración pública y Defensa	1,0
Servicio doméstico	0,8
Explotación de minas y canteras	0,6
Intermediación financiera	0,5
Enseñanza	0,4
Pesca	0,1

Fuente: Superintendecia de ART.

Historias de ganadores y perdedores

Defendiendo al capital

◆ **Jorge Streitfeld** tiene una papelera en San Justo en la que emplea a diez personas. Hasta 1996, como el sector donde opera su empresa es considerado de alto riesgo para la seguridad de los trabajadores, el seguro era uno de sus mayores costos. Entre la cobertura de accidentes de trabajo y la responsabilidad civil pagaba 18 mil pesos por año. Pero llegó con la nueva ley de accidentes laboral. Hoy, por la misma cantidad de empleados, Streitfeld paga 2500 pesos por año por seguro de riesgos del trabajo y ya no necesita contratar una póliza de responsabilidad civil. En dos años lleva ahorrados 31 mil pesos en seguro.

◆ **La Metalúrgica Magol SRL** de Villa Martelli tiene cuarenta empleados que trabajan en máquinas que son consideradas riesgosas para su seguridad. Sus dueños siempre consideraron exageradamente alto el costo de una responsabilidad civil, por lo que hasta 1996 sólo tenían una póliza contra accidentes por la que pagaban 17.600 pesos por año. Se arriesgaban a que, si tenían uno o más accidentes, una demanda civil quebrara su empresa. Hoy la nueva ley les solucionó el problema: por 8500 pesos tienen una cobertura total que les permite dormir tranquilos. Llevan ahorrados, entonces, 18.200 pesos.

Un antes y un después

◆ **Ramón Orlando Arias** trabajó en la fábrica Icosor SA hasta el 9 de febrero de 1993. Ese día los rodillos de una máquina de pintura de flejes metálicos le atraparon el brazo derecho y se lo destrozaron. El trabajador reclamó una indemnización a la empresa mediante una demanda que se tramitó en el Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Civil N 57 (expediente 107.888/93). El perito médico interviniente determinó una incapacidad del 53 por ciento de la capacidad obrera de Arias. La sentencia, luego confirmada por la sala K de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil, condenó a la empresa a pagar 200.000 pesos en concepto de indemnización por accidente de trabajo. Finalmente, con intereses incluidos, el trabajador cobró 270.380 pesos al contado.

◆ **César Miguel Girón** tenía 26 años cuando perdió la vida en un accidente de trabajo. Era empleado de la firma Cimentaciones Argentinas SA. La empresa había sido contratada por la Terminal Portuaria N 5 del Puerto de Buenos Aires para reforzar anclajes en los muelles. Para hacer este trabajo los operarios eran bajados al vacío sobre el agua, en una plataforma sostenida por una grúa alquilada a la firma Paolini. El 12 de julio, como la grúa no era apta para soportar el peso de la plataforma, cedió. Girón y otro operario cayeron al agua. El compañero, que sabía nadar, se salvó; Girón murió ahogado. La ART Omega, cumpliendo con la ley vigente, les paga, por toda indemnización, una renta de 240 pesos mensuales a la viuda y sus dos hijos. Cuando los chicos sean mayores de edad, la señora sólo cobrará 150 pesos.

Ocho mil palos

–ahorro en millones de pesos, julio '96-junio '98–

	Costos para las empresas **ANTES** de la nueva ley de accidentes de trabajo –para 24 meses–
◆Seguro accidentes 3% sobre masa salarial	2400
◆Responsabilidad civil 7% sobre masa salarial	5600
◆Incidencia franquicia	1120
◆Prestaciones médicas	*100*
	9220

	Costos para las empresas **DESPUES** de la nueva ley de accidentes de trabajo –para 24 meses–
◆Seguro contratado con una ART. Cobertura promedio 1,34% sobre masa salarial	1072

SALDO	
ANTES	9220
DESPUES	*1072*
AHORRO en 24 meses	**8148**

Nota:
Base de cálculo: masa salarial anual contabilizada por las ART: 40.000 millones de pesos, según la Superintendencia de Riesgos del Trabajo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del mercado.

cio en construcción de Catalinas Norte, perdiendo la vida seis obreros, instaló el tema. Por toda indemnización, las viudas de los trabajadores están cobrando menos de 200 pesos por mes. Además, el artículo 39 de la ley de Riesgos del Trabajo les cerró el camino que antes les permitía entablar una demanda civil para lograr un resarcimiento integral, en los casos en que una incapacidad permanente o una muerte hayan sido causados por negligencia del empleador.

Ya son siete los jueces de primera instancia de la provincia de Buenos Aires que fallaron a favor de los trabajadores en reclamos de responsabilidad civil. En todos los casos se hizo lugar al reclamo de inconstitucionalidad del artículo en cuestión, porque pone en desigualdad de condiciones al trabajador con el resto de los ciudadanos que, fuera del ámbito laboral, sí pueden accionar en el fuero civil.

En la Cámara de Diputados hay diecisiete proyectos de reforma de esta ley. La mayoría prevé mayores multas para los empresarios que no cumplan las normas de seguridad y modifican de una u otra manera el polémico artículo 39. El lobby empresario ya empezó a mover sus piezas: desde la Unión Industrial Argentina se anticipó al Gobierno que sería "desastroso para el país volver a la industria del juicio que significó enormes costos en el pasado". La Superintendencia de ART propuso crear la figura de delegado de prevención, pero los sindicalistas se opusieron: "Nos quieren hacer cargar con los muertos a nosotros", sostienen. La misma CGT, que en 1994 firmó el Acuerdo Marco que culminó en la actual ley, presentó un proyecto en el que propone fuertes penalidades para los empresarios negligentes. Mientras discuten, los empleadores siguen pagando nueve pesos mensuales por persona y los trabajadores siguen muriendo de a tres por día hábil.


Juan Ferrari

Qué hacer para mejorar el sistema

"El Estado tiene que controlar"

Daniel Marcú, director ejecutivo de la consultora Towers Perrin.

"Más allá del ruido que está habiendo en estos días, nadie puede asegurar que haya más accidentes que antes, porque hasta 1996 no había estadísticas. Sí podría decirse que no están disminuyendo. Pero el problema no se va a resolver volviendo a las demandas civiles, que sólo favorecían los bolsillos de los abogados. Aquella fiesta la pagaba toda la sociedad, porque los mayores costos de las empresas se trasladaban a los precios. La solución está en que el Estado estructure un buen sistema de controles –es absurdo poner el control de las empresas en manos de las ART– y que el empresario que no cumpla tenga penalidades tan fuertes que actúen como un incentivo para que prefiera invertir en prevención. Las ART, por su parte, tienen que ir acercando el precio al nivel que los actuarios calculamos que deben trabajar –arriba del 3 por ciento– para poder seguir mejorando su servicio".

"Tiene que haber un pago único"

Andrés Faragó, gerente de Control de la Superintendencia de ART.

"La ley 24.557 puede ser mejorada, pero eso no significa que no haya sido un avance. Algunos críticos no tienen en cuenta que los trabajadores hoy poseen una cobertura de salud que antes no tenían. Muchas ART brindan una excelente prestación médica. Los empresarios deberían analizar mejor el servicio que les ofrece cada aseguradora y no sólo la prima que les cobra. La superintendencia está preparando un proyecto de modificación que contempla que las indemnizaciones por muerte o incapacidad se realicen en un pago único. También se está analizando la posibilidad de abrir el camino de una demanda civil en el caso en que el trabajador accidentado estuviera trabajando en negro. Lo que de ninguna manera es aceptable es volver a la situación anterior, con costos impredecibles para el empleador e inseguridad para el empleado. El sistema actual está probado en muchos países y funciona perfectamente".

OPINION

Por Naúm Minsburg *

La inmutabilidad del *modelo* económico implicaría, de hecho, su fosilización y la necesidad imperiosa de introducirle cambios. La discusión que ha comenzado acerca de la política económica merece un amplio debate, puesto que de su resultado se definirán importantes consecuencias para el futuro de nuestro país.

Conviene recordar las graves disputas entre Menem y Cavallo en torno de la paternidad del *modelo*, cuando en verdad éste fue diseñado en base al "Consenso de Washington" (1989) para ser aplicado en América latina. Y fue adoptado en la Argentina acríticamente con inusitada celeridad.

Cuatro han sido los pilares fundamentales del *modelo*:

1 La amplia apertura económica posibilitó la mejora de la productividad y de la competitividad de ciertos sectores. Al mismo tiempo, permitió una avalancha indiscriminada de importaciones (Aduana "paralela" y precios subsidiados de por medio), lo que se tradujo en el quebranto y cierre de miles de establecimientos, especialmente pymes, incidiendo fuertemente en el incremento del desempleo. Cabe destacar que las exportaciones entre 1990-1997 se duplicaron, mientras que las importaciones aumentaron en más de seis veces en el mismo período. La apertura se extendió al sector financiero que posibilitó el ingreso de importantes bancos de capital extranjero.

Mario Manusia



Cavallo con Roque, cuando estaban juntos en el equipo económico.
El primero fue el padre de la criatura y el segundo la está cuidando.

Apuntes sobre el MODELO

Duhalde abrió el debate cuando afirmó que el modelo económico está agotado. Aportes para la polémica.

2 El establecimiento de la convertibilidad (un dólar por un peso) que sirve como seguro cambiario para el capital externo, ha facilitado el logro de la estabilidad que después de tantos períodos inflacionarios constituye un indudable éxito.

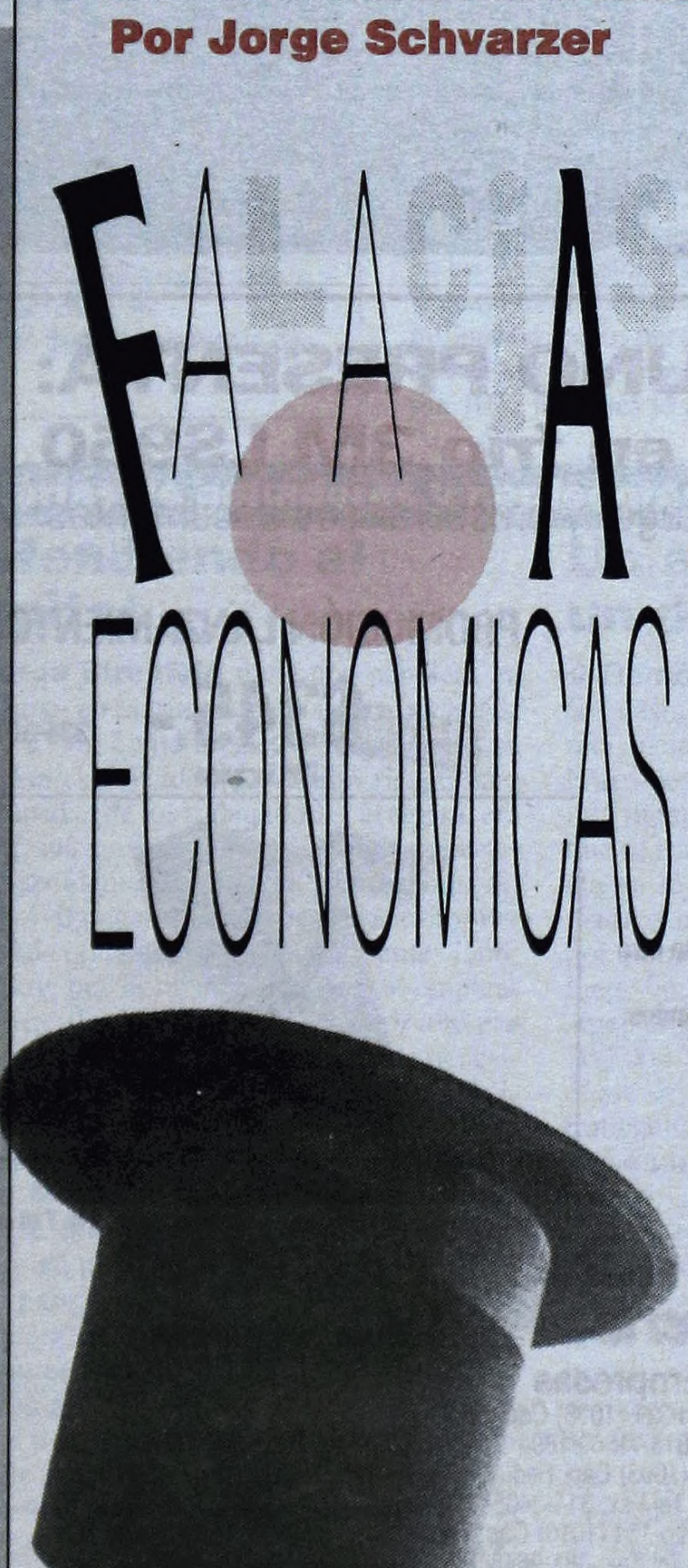
3 La política de privatizaciones de empresas estatales, una de las más aceleradas de las realizadas en el mundo, ha sido efectuada en un principio con el propósito de disminuir la deuda externa pero, en la práctica, sirvió para cubrir los déficit presupuestarios. Se han traspasado al sector privado a valores inferiores a los del mercado y con poca transparencia amplios sectores económicos, incluso algunos de alta rentabilidad y de interés estratégico. Paradójicamente, el Estado se ha desentendido de sus indelegables funciones de establecer los marcos regulatorios y de contralor de la calidad y de los precios de los bienes y servicios producidos. De modo tal que el usuario o *cliente* ha quedado a merced de las políticas establecidas por las actuales empresas privadas en condiciones monopólicas.

4 El equilibrio fiscal. Este ha sido, indudablemente, el argumento que más se ha utilizado para comprimir el gasto público, especialmente el destinado al sector social. El presupuesto público deficitario debido a la aplicación de una política tributaria deficiente –que favorece la evasión–, durante el período 1990-1997, sin contar los aportes financieros producidos por las privatizaciones, ha arrojado importantes déficit en todos los años, salvo en 1993. Los déficit se han resuelto apelando al endeudamiento, lo que ha expandido la deuda pública a límites preocupantes.

Uno de los aspectos más característicos del *modelo* es la elevada desocupación, subocupación y pauperización de trabajadores que, según datos recientes del INdEC, alcanzan a más del 60 por ciento de la población. En tanto, la concentración del ingreso alcanza niveles desconocidos. La grave crisis económico-financiera que se extiende prácticamente por todo el mundo ha comenzado a incidir en nuestro país y precisamente por este motivo es necesario repensar el rumbo económico. Estas circunstancias obligarían a establecer un programa consensuado entre los diferentes sectores políticos sobre los objetivos del desarrollo económico y social con equidad.

** Economista.*

Por Jorge Schvarzer



EL SINDROME MENGELE

El doctor Mengele era un médico que vivió y trabajó en la Alemania nazi. Más preocupado por inquietudes de carácter "filosófico" acerca de las condiciones que rigen la vida y la muerte de los seres humanos, que por los aspectos éticos y políticos que ocurrían a su alrededor, Mengele dedicó varios años del cruel período de la Guerra para estudiar la capacidad humana de supervivencia en las rudas condiciones de los campos de concentración. Los judíos, aunque no sólo los judíos, fueron los conejitos de indias de sus ansias de saber. Pensando, seguramente, que de todos modos estaban destinados a morir, los utilizaba para probar sus hipótesis, ensayando las más refinadas torturas que su afiebrada imaginación podía concebir.

Al fin de la Guerra, Eichman se convirtió en un exponente de los crímenes sádicos del nazismo. En la expresión perversa del hombre que, desafiando toda idea de Dios, ponía a los seres humanos a vivir, y morir, en condiciones inhumanas. Por muchos años, su nombre fue sinónimo del mal, del torturador, del régimen nazi, de las más viles expresiones del ser humano.

Mengele no parece haberse enriquecido con su tarea. Si vivía en la parte más cómoda de los campos de concentración, en las condiciones de la guerra eso no era una maravilla. Su afán parecía ser el conocimiento a pesar de todo, a pesar de los sufrimientos (de los otros), a pesar de la ética, a pesar de lo que ocurría a su lado. En ese sentido, hoy podría ser considerado como un técnico. Hasta podría ser visto como honesto, si se verifica que no se habría beneficiado personalmente de su actividad. No por casualidad, los médicos tienen que hacer el juramento hipocrático, que busca recordar, y recortar, los límites éticos de su conocimiento técnico, y define, en líneas generales, las restricciones a las que debe someterse ese conocimiento, que no puede ser conocimiento pese a los otros ni para uno mismo.

Los médicos no son los únicos técnicos que deben recordar la ética. Más de un economista debería tener en cuenta esos preceptos. Uno no puede encogerse de hombros, en nombre de la ciencia, frente a la desocupación y la miseria, como si la ciencia justificara la marginación en vez de ser herramienta para resolverla. No basta con ser técnico y honesto. Todo hombre se define por su ética, que es un elemento de la política.

Habrá más fusio

Pelea

Por Raúl Dellatorre

"Salvo que estalle una guerra en el Medio Oriente, el precio del petróleo va a seguir a niveles tan bajos como los actuales." En la misma impresión coincidieron, ante **Cash**, tres especialistas: dos directivos empresarios y un consultor. La caída de la demanda mundial impulsada por la crisis asiática no se revertirá en el corto plazo, las grandes petroleras mundiales empiezan a ajustar sus estrategias al nuevo escenario y las de menor tamaño, como las argentinas, también se ven obligada a acomodarse a este panorama. Nuevas absorciones y fusiones de firmas locales –como ocurrió con Astra, Isaura, CGC y Bridas el año pasado– o el matrimonio de gigantes –como el de la última semana entre British y Amoco– estarán a la orden del día.

El impacto de la baja de la cotización del crudo en los mercados internacionales, desde mediados de 1997, ya empezó a sentirse fronteras adentro. La cantidad de pozos de exploración perforados mensualmente en el país se había mantenido por arriba de los cien hasta abril del año pasado. Bajó al mes siguiente a menos de 90 y nunca más se recuperó. Entre febrero y abril de este año descendió a un promedio inferior a las 80 perforaciones.

Los voceros empresarios explican el fenómeno por el cambio de expectativas que genera la baja del precio del crudo. Los resultados esperados del negocio ya no son los que eran. Las inversiones para reponer reservas –descubrimientos en reemplazo del petróleo que se produce y consume– son hoy sumamente prudentes: los programas clásicos de exploración se desactivan y en cambio se incentiva la exploración nueva, en yacimientos con muy alto rendimiento esperado.

Desplazado: ***En 1997, la Argentina alcanzó el cetro de principal proveedor de petróleo de Brasil. En lo que va de este año, en cambio, descendió al tercer puesto.***

En los últimos años, una proporción creciente de la producción petrolera se destinó a la exportación, fundamentalmente por la apertura del mercado brasileño pero, además, porque la mayor producción no era absorbida por el mercado interno. Al contrario, la demanda de naftas y otros productos de refinería descendió. En 1997, la Argentina alcanzó el cetro de principal proveedor de petróleo de Brasil. En lo que va de este año, en cambio, descendió al tercer puesto, tras ser desplazado por el crudo de Venezuela y Nigeria.

El petróleo argentino tiene un precio menor que el de Medio Oriente. Es más pesado por su contenido de azufre, y en consecuencia de menor calidad. Cuando baja el precio internacional, al mismo valor que vende la Argentina –o por debajo, inclusive–, cualquier país puede conseguir otro de mejor calidad. Hay un piso de pre-

OPINION

Por Naúm Minsburg *

La inmutabilidad del *modelo* económico implicaría, de hecho, su fosilización y la necesidad imperiosa de introducirle cambios. La discusión que ha comenzado acerca de la política económica merece un amplio debate, puesto que de su resultado se definirán importantes consecuencias para el futuro de nuestro país.

Conviene recordar las graves disputas entre Menem y Cavallo en torno de la paternidad del *modelo*, cuando en verdad éste fue diseñado en base al "Consenso de Washington" (1989) para ser aplicado en América latina. Y fue adoptado en la Argentina acríticamente con inusitada celeridad.

Cuatro han sido los pilares fundamentales del *modelo*:



Mario Manusia

Cavallo con Roque, cuando estaban juntos en el equipo económico.

El primero fue el padre de la criatura y el segundo la está cuidando.

Apuntes sobre el MODELO

1 La amplia apertura económica posibilitó la mejora de la productividad y de la competitividad de ciertos sectores. Al mismo tiempo, permitió una avalancha indiscriminada de importaciones (Aduana "paralela" y precios subsidiados de por medio), lo que se tradujo en el quebranto y cierre de miles de establecimientos, especialmente pymes, incidiendo fuertemente en el incremento del desempleo. Cabe destacar que las exportaciones entre 1990-1997 se duplicaron, mientras que las importaciones aumentaron en más de seis veces en el mismo período. La apertura se extendió al sector financiero que posibilitó el ingreso de importantes bancos de capital extranjero.

Duhalde abrió el debate cuando afirmó que el modelo económico está agotado. Aportes para la polémica.

2 El establecimiento de la convertibilidad (un dólar por un peso) que sirve como seguro cambiario para el capital externo, ha facilitado el logro de la estabilidad que después de tantos períodos inflacionarios constituye un indudable éxito.

3 La política de privatizaciones de empresas estatales, una de las más aceleradas de las realizadas en el mundo, ha sido efectuada en un principio con el propósito de disminuir la deuda externa pero, en la práctica, sirvió para cubrir los déficit presupuestarios. Se han traspasado al sector privado a valores inferiores a los del mercado y con poca transparencia amplios sectores económicos, incluso algunos de alta rentabilidad y de interés estratégico. Paradójicamente, el Estado se ha desentendido de sus indelegables funciones de establecer los marcos regulatorios y de contralor de la calidad y de los precios de los bienes y servicios producidos. De modo tal que el usuario o *cliente* ha quedado a merced de las políticas establecidas por las actuales empresas privadas en condiciones monopólicas.

4 El equilibrio fiscal. Este ha sido, indudablemente, el argumento que más se ha utilizado para comprimir el gasto público, especialmente el destinado al sector social. El presupuesto público deficitario debido a la aplicación de una política tributaria deficiente –que favorece la evasión–, durante el período 1990-1997, sin contar los aportes financieros producidos por las privatizaciones, ha arrojado importantes déficit en todos los años, salvo en 1993. Los déficit se han resuelto apelando al endeudamiento, lo que ha expandido la deuda pública a límites preocupantes.

Uno de los aspectos más característicos del *modelo* es la elevada desocupación, subocupación y pauperización de trabajadores que, según datos recientes del INdEC, alcanzan a más del 60 por ciento de la población. En tanto, la concentración del ingreso alcanza niveles desconocidos. La grave crisis económico-financiera que se extiende prácticamente por todo el mundo ha comenzado a incidir en nuestro país y precisamente por este motivo es necesario repensar el rumbo económico. Estas circunstancias obligarían a establecer un programa consensuado entre los diferentes sectores políticos sobre los objetivos del desarrollo económico y social con equidad.

* *Economista.*

FALACIAS ECONOMICAS

Por Jorge Schvarzer

EL SINDROME MENGELE

El doctor Mengele era un médico que vivió y trabajó en la Alemania nazi. Más preocupado por inquietudes de carácter "filosófico" acerca de las condiciones que rigen la vida y la muerte de los seres humanos, que por los aspectos éticos y políticos que ocurrían a su alrededor, Mengele dedicó varios años del cruel período de la Guerra para estudiar la capacidad humana de supervivencia en las rudas condiciones de los campos de concentración. Los judíos, aunque no sólo los judíos, fueron los conejitos de indias de sus ansias de saber. Pensando, seguramente, que de todos modos estaban destinados a morir, los utilizaba para probar sus hipótesis, ensayando las más refinadas torturas que su afiebrada imaginación podía concebir.

Al fin de la Guerra, Eichman se convirtió en un exponente de los crímenes sádicos del nazismo. En la expresión perversa del hombre que, desafiando toda idea de Dios, ponía a los seres humanos a vivir, y morir, en condiciones inhumanas. Por muchos años, su nombre fue sinónimo del mal, del torturador, del régimen nazi, de las más viles expresiones del ser humano.

Mengele no parece haberse enriquecido con su tarea. Si vivía en la parte más cómoda de los campos de concentración, en las condiciones de la guerra eso no era una maravilla. Su afán parecía ser el conocimiento a pesar de todo, a pesar de los sufrimientos (de los otros), a pesar de la ética, a pesar de lo que ocurría a su lado. En ese sentido, hoy podría ser considerado como un técnico. Hasta podría ser visto como honesto, si se verifica que no se habría beneficiado personalmente de su actividad. No por casualidad, los médicos tienen que hacer el juramento hipocrático, que busca recordar, y recortar, los límites éticos de su conocimiento técnico, y define, en líneas generales, las restricciones a las que debe someterse ese conocimiento, que no puede ser conocimiento pese a los otros ni para uno mismo.

Los médicos no son los únicos técnicos que deben recordar la ética. Más de un economista debería tener en cuenta esos preceptos. Uno no puede encogerse de hombros, en nombre de la ciencia, frente a la desocupación y la miseria, como si la ciencia justificara la marginación en vez de ser herramienta para resolverla. No basta con ser técnico y honesto. Todo hombre se define por su ética, que es un elemento de la política.

PETROLEO

Habrá más fusiones de empresas por la baja del crudo

Pelea por salir del pozo

Las grandes petroleras mundiales ajustan sus estrategias. En la Argentina, el impacto de la caída de precio ya provocó ajustes en la cantidad de perforaciones y una baja de exportaciones. No se descartan nuevos cambios de mano entre las empresas locales.

Por Raúl Dellatorre

"Salvo que estalle una guerra en el Medio Oriente, el precio del petróleo va a seguir a niveles tan bajos como los actuales." En la misma impresión coincidieron, ante **Cash**, tres especialistas: dos directivos empresarios y un consultor. La caída de la demanda mundial impulsada por la crisis asiática no se revertirá en el corto plazo, las grandes petroleras mundiales empiezan a ajustar sus estrategias al nuevo escenario y las de menor tamaño, como las argentinas, también se ven obligada a acomodarse a este panorama. Nuevas absorciones y fusiones de firmas locales –como ocurrió con Astra, Isaura, CGC y Bridas el año pasado– o el matrimonio de gigantes –como el de la última semana entre British y Amoco– estarán a la orden del día.

El impacto de la baja de la cotización del crudo en los mercados internacionales, desde mediados de 1997, ya empezó a sentirse fronteras adentro. La cantidad de pozos de exploración perforados mensualmente en el país se había mantenido por arriba de los cien hasta abril del año pasado. Bajó al mes siguiente a menos de 90 y nunca más se recuperó. Entre febrero y abril de este año descendió a un promedio inferior a las 80 perforaciones.

Los voceros empresarios explican el fenómeno por el cambio de expectativas que genera la baja del precio del crudo. Los resultados esperados del negocio ya no son los que eran. Las inversiones para reponer reservas –descubrimientos en reemplazo del petróleo que se produce y consume– son hoy sumamente prudentes: los programas clásicos de exploración se desactivan y en cambio se incentiva la exploración nueva, en yacimientos con muy alto rendimiento esperado.

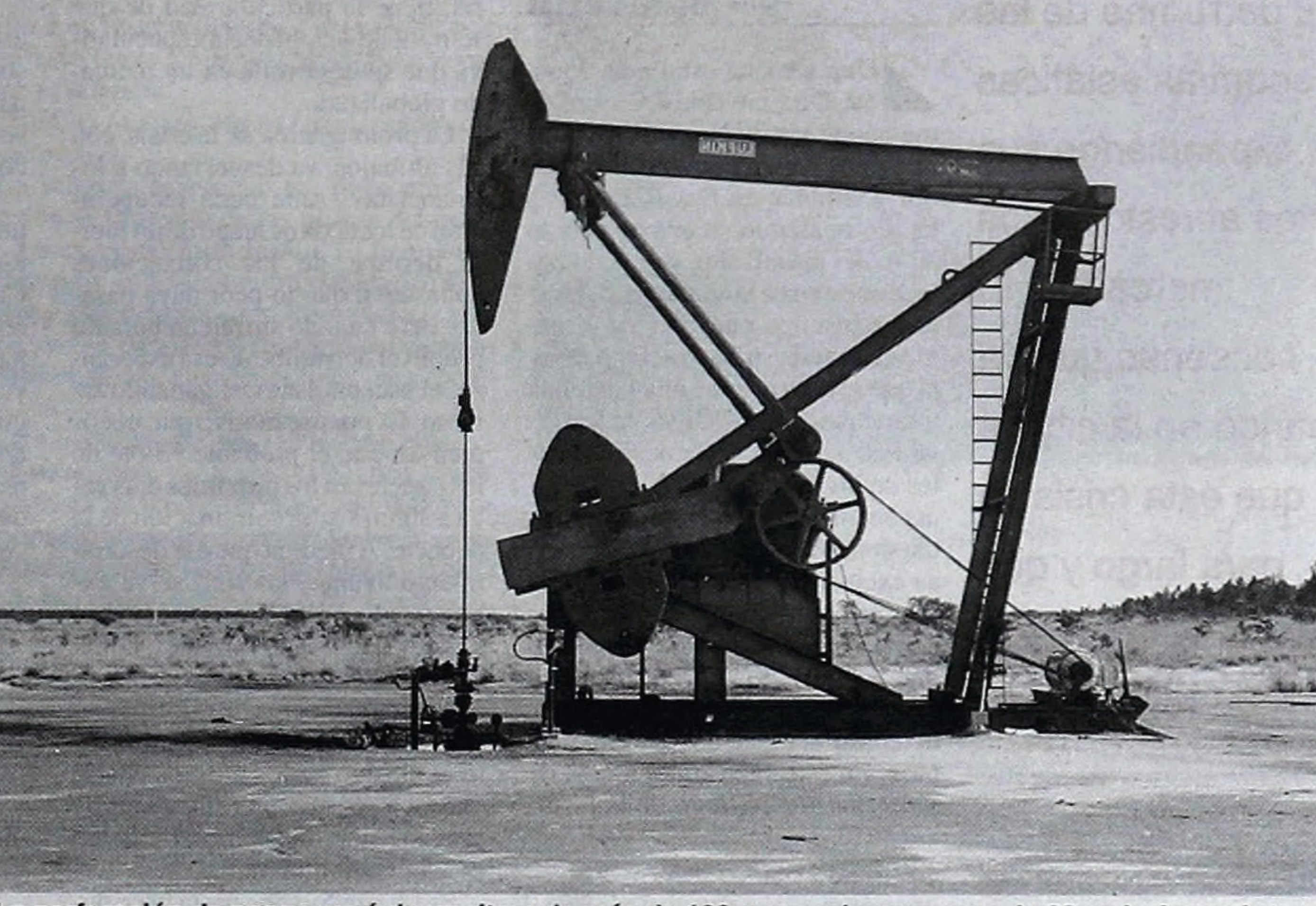
Desplazado: ***En 1997, la Argentina alcanzó el cetro de principal proveedor de petróleo de Brasil. En lo que va de este año, en cambio, descendió al tercer puesto.***

En los últimos años, una proporción creciente de la producción petrolera se destinó a la exportación, fundamentalmente por la apertura del mercado brasileño pero, además, porque la mayor producción no era absorbida por el mercado interno. Al contrario, la demanda de naftas y otros productos de refinería descendió. En 1997, la Argentina alcanzó el cetro de principal proveedor de petróleo de Brasil. En lo que va de este año, en cambio, descendió al tercer puesto, tras ser desplazado por el crudo de Venezuela y Nigeria.

El petróleo argentino tiene un precio menor que el de Medio Oriente. Es más pesado por su contenido de azufre, y en consecuencia de menor calidad. Cuando baja el precio internacional, al mismo valor que vende la Argentina –o por debajo, inclusive–, cualquier país puede conseguir otro de mejor calidad. Hay un piso de precio del que el exportador argentino no puede bajar, que es su costo de producción. Este fenómeno es el que está provocando la merma de envíos a Brasil.

Por la caída del precio del crudo, el hecho de que un yacimiento tenga en mayor o menor medida producción de gas asociada con el petróleo es crucial a la hora de definir su continuidad en operación. El gas es un atenuador del descenso del precio, porque como no es un commodity (no se comercializa ni cotiza internacionalmente) su precio no se ve afectado por los vaivenes del mercado.

Los analistas internacionales esperan nuevas fusiones entre grandes empresas como respuesta a la crisis del precio del petróleo. Ello impactará, indirectamente, sobre las firmas que operan localmente. Bridas, absorbida en su fusión (de la que surgió Pan American Energy) con Amoco en 1997, ahora pasará a depender de British Petroleum, que comandará la unión entre las dos últimas, BP Amoco. Por esa vía, la firma británica tendrá una participación en el yacimiento Carina, sobre el mar frente a las costas de Tierra del Fuego, en aguas cercanas a las Malvinas. Una intervención que seguramente hubiese sido cuestionada si BP hubiera participado directamente en la licitación ganada por Total (Francia) en asociación con Deminex y Bridas.



Diego Giudice

La perforación de pozos cayó de un ritmo de más de 100 mensuales a menos de 80 en la Argentina.

La crisis de Asia provocó una caída en los precios que no se revertirá en el corto plazo.

Dime cómo eres y te diré cómo te va

La caída del precio del crudo impactó en la utilidad de las empresas petroleras. Pero el efecto sobre la renta de cada una varía de acuerdo a su tamaño y la integración vertical (producción, refinación y comercialización) que exhiban. De esas mismas características dependerán, fundamentalmente, sus estrategias defensivas:

- Los grandes jugadores se anticiparon, en muchos casos, a la actual situación del mercado. Contrataron seguros de precios con bancos de inversión, y hoy están cobrando la diferencia con respecto al valor real de venta. Una garantía adicional, a futuro, es la conformación de alianzas estratégicas, como la que protagonizaron esta semana British y Amoco. La mayor escala y la diversificación geográfica de mercados son los principales atractivos de este tipo de movidas.
- Las firmas medianas y pequeñas del negocio petrolero son, en las actuales circunstancias, candidatas a ser absorbidas por las grandes. Muchas están lanzadas a buscar socios estratégicos, y la concreción de algunas de estas operaciones (en Argentina y el mundo) se conocerán en pocas semanas.
- Las empresas integradas verticalmente, que operan en extracción de petróleo pero también en refinación, corren con ventaja para soportar el golpe. Cuando baja el precio del crudo, lo que pierde en renta en la actividad de producción ("upstream" en la jerga sectorial), lo gana la refinería ("downstream"). No sólo en Argentina el ajuste a la baja de los combustibles es mucho más lento que lo que sugeriría el traslado del abaratamiento del petróleo crudo.
- Las empresas chicas no integradas difícilmente puedan superar el impacto sin un acuerdo de asociación con una grande. El precio de su producto se desvalorizó en un 40 por ciento y ni aun vendiendo a pérdida podrán conservar sus porciones de mercado frente a la competencia de las grandes petroleras.

Cómo encararon la crisis las petroleras locales

Los que huyeron a tiempo

La familia Gruneisen vendió su empresa, Astra, y con lo que recaudó formó un fondo de inversión que hoy se dedica a explotar librerías. Santiago Soldati (CGC) y la familia Eliçabe (Isaura) también se dejaron tentar por la oferta de la española Repsol y se desprendieron de sus refinerías y estaciones de servicio. Los Bulgheroni tomaron una opción diferente: buscaron un socio poderoso y se quedaron en el negocio como accionistas minoritarios. Con mayor o menor astucia, todos ellos salieron a tiempo, y con buena plata en el bolsillo, de un negocio que ya no los iba a contener.

Pérez Companc sigue peleando solo. Tuvo un gran acierto, que fue contratar con un banco de inversión un seguro de precio que hoy le permite seguir cobrando 19 dólares por barril por el petróleo que coloca en el mercado internacional –Brasil, fundamentalmente– a menos de 14. Pero el año que viene, cuando vence el seguro, ya no podrá renovarlo en las mismas condiciones. A su favor, ha diversificado su negocio haciendo eje en la energía eléctrica, que le permitirá suplir una parte de la renta que pase a perder si el crudo sigue con precios deprimidos más allá de 1999. Aun así, si las condiciones aprietan, no podrá descartar totalmente una asociación con alguno de los grandes a nivel mundial.

YPF es descripto por los especialistas como un caso típico de compañía mediana a nivel mundial. Busca consolidarse como empresa líder a nivel regional, contando con un alto grado de integración vertical (producción, refinación y comercialización), pero con algunos flancos débiles en las actuales circunstancias. La baja del petróleo golpea más fuertemente en las áreas de explotación tradicionales, que son las más antiguas y de rendimiento medio. En particular, la cuenca del golfo de San Jorge será la más sufrida, en la que YPF tiene una alta participación. Pese a todo, no es de las que puedan ser barridas por el actual temporal.

Al contrario. La posición alcanzada por la ex petrolera estatal la convirtió en una pieza atractiva para grandes empresas que buscan presencia en el mercado regional. La disputa por el 20 por ciento de su paquete accionario en poder del Estado convocó a importantes compañías, como Repsol, Petrocanadá, la venezolana PDV y Shell. No sería extraño que esta última apunte a sumar como vinculada a YPF –que le otorgaría posibilidades de acceder a su management– ahora que la unión BP-Amoco colocó en el mercado un tercer competidor de primerísima línea. Su ingreso a YPF le abriría una opción interesante para conquistar una posición como productor que hoy no tiene localmente.

Líder: ***YPF busca consolidarse como empresa líder a nivel regional, pero padece algunos flancos débiles en las actuales circunstancias.***

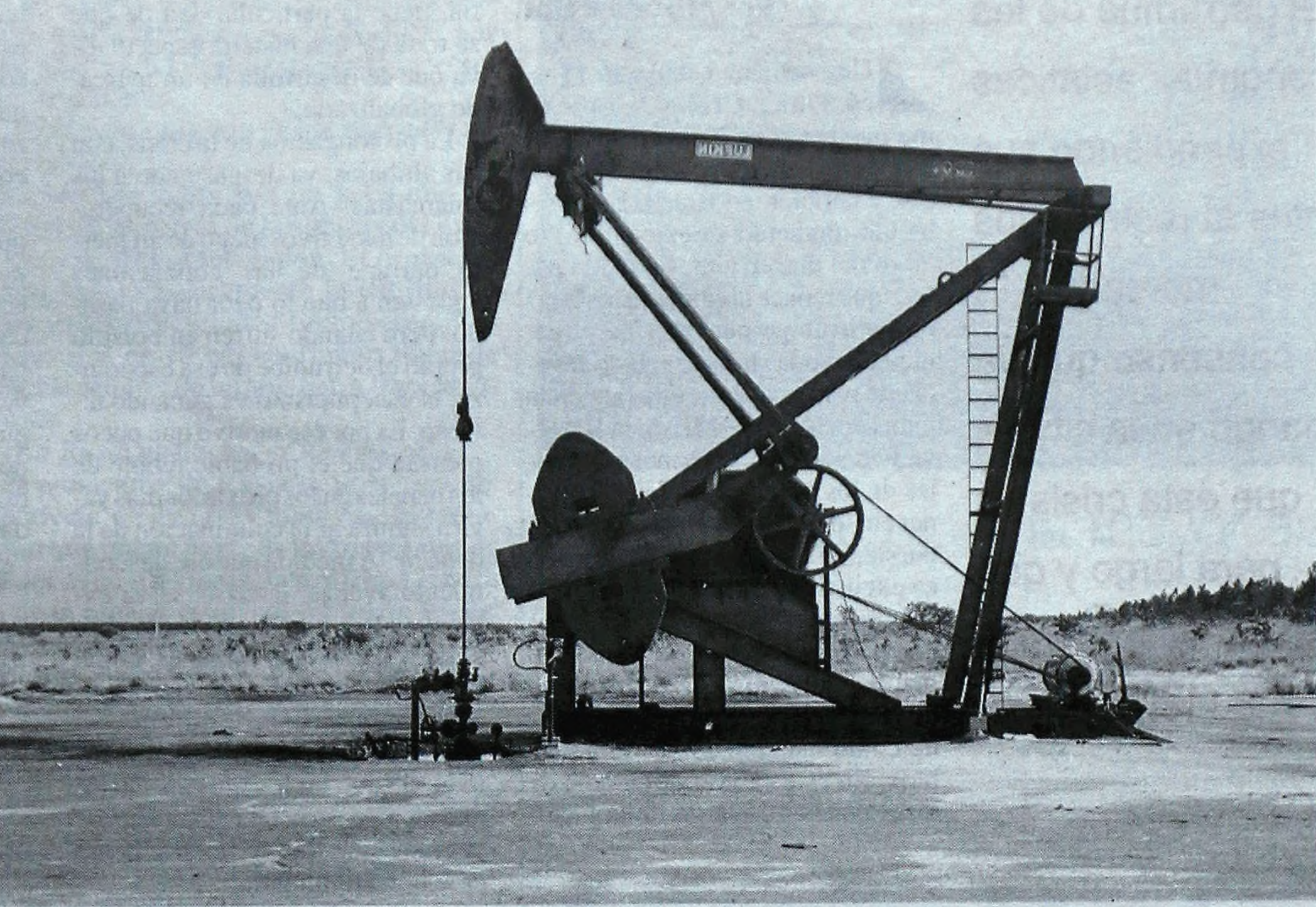
nes de empresas por la baja del crudo

a por salir del pozo

PETROLEO

Las grandes petroleras mundiales ajustan sus estrategias. En la Argentina, el impacto de la caída de precio ya provocó ajustes en la cantidad de perforaciones y una baja de exportaciones. No se descartan nuevos cambios de mano entre las empresas locales.

Diego Giúdice



La perforación de pozos cayó de un ritmo de más de 100 mensuales a menos de 80 en la Argentina.
La crisis de Asia provocó una caída en los precios que no se revertirá en el corto plazo.

cio del que el exportador argentino no puede bajar, que es su costo de producción. Este fenómeno es el que está provocando la merma de envíos a Brasil.

Por la caída del precio del crudo, el hecho de que un yacimiento tenga en mayor o menor medida producción de gas asociada con el petróleo es crucial a la hora de definir su continuidad en operación. El gas es un atenuador del descenso del precio, porque como no es un commodity (no se comercializa ni cotiza internacionalmente) su precio no se ve afectado por los vaivenes del mercado.

Los analistas internacionales esperan nuevas fusiones entre grandes empresas como respuesta a la crisis del precio del petróleo. Ello impactará, indirectamente, sobre las firmas que operan localmente. Bridas, absorbida en su fusión (de la que surgió Pan American Energy) con Amoco en 1997, ahora pasará a depender de British Petroleum, que comandará la unión entre las dos últimas, BP Amoco. Por esa vía, la firma británica tendrá una participación en el yacimiento Carina, sobre el mar frente a las costas de Tierra del Fuego, en aguas cercanas a las Malvinas. Una intervención que seguramente hubiese sido cuestionada si BP hubiera participado directamente en la licitación ganada por Total (Francia) en asociación con Deminex y Bridas.

Cómo encararon la crisis las petroleras locales

Los que huyeron a tiempo

La familia Gruneisen vendió su empresa, Astra, y con lo que recaudó formó un fondo de inversión que hoy se dedica a explotar librerías. Santiago Soldati (CGC) y la familia Eliçabe (Isaura) también se dejaron tentar por la oferta de la española Repsol y se desprendieron de sus refinerías y estaciones de servicio. Los Bulgheroni tomaron una opción diferente: buscaron un socio poderoso y se quedaron en el negocio como accionistas minoritarios. Con mayor o menor astucia, todos ellos salieron a tiempo, y con buena plata en el bolsillo, de un negocio que ya no los iba a contener.

Pérez Companc sigue peleando solo. Tuvo un gran acierto, que fue contratar con un banco de inversión un seguro de precio que hoy le permite seguir cobrando 19 dólares por barril por el petróleo que coloca en el mercado internacional –Brasil, fundamentalmente– a menos de 14. Pero el año que viene, cuando vence el seguro, ya no podrá renovarlo en las mismas condiciones. A su favor, ha diversificado su negocio haciendo eje en la energía eléctrica, que le permitirá suplir una parte de la renta que pase a perder si el crudo sigue con precios deprimidos más allá de 1999. Aun así, si las condiciones aprietan, no podrá descartar totalmente una asociación con alguno de los grandes a nivel mundial.

YPF es descripto por los especialistas como un caso típico de compañía mediana a nivel mundial. Busca consolidarse como empresa líder a nivel regional, contando con un alto grado de integración vertical (producción, refinación y comercialización), pero con algunos flancos débiles en las actuales circunstancias. La baja del petróleo golpea más fuertemente en las áreas de explotación tradicionales, que son las más antiguas y de rendimiento medio. En particular, la cuenca del golfo de San Jorge será la más sufrida, en la que YPF tiene una alta participación. Pese a todo, no es de las que puedan ser barridas por el actual temporal.

Al contrario. La posición alcanzada por la ex petrolera estatal la convirtió en una pieza atractiva para grandes empresas que buscan presencia en el mercado regional. La disputa por el 20 por ciento de su paquete accionario en poder del Estado convocó a importantes compañías, como Repsol, Petrocanadá, la venezolana PDV y Shell. No sería extraño que esta última apunte a sumar como vinculada a YPF –que le otorgaría posibilidades de acceder a su management– ahora que la unión BP-Amoco colocó en el mercado un tercer competidor de primerísima línea. Su ingreso a YPF le abriría una opción interesante para conquistar una posición como productor que hoy no tiene localmente.

Líder: ***YPF busca consolidarse como empresa líder a nivel regional, pero padece algunos flancos débiles en las actuales circunstancias.***

Dime cómo eres y te diré cómo te va

La caída del precio del crudo impactó en la utilidad de las empresas petroleras. Pero el efecto sobre la renta de cada una varía de acuerdo a su tamaño y la integración vertical (producción, refinación y comercialización) que exhiban. De esas mismas características dependerán, fundamentalmente, sus estrategias defensivas:

◆ Los grandes jugadores se anticiparon, en muchos casos, a la actual situación del mercado. Contrataron seguros de precios con bancos de inversión, y hoy están cobrando la diferencia con respecto al valor real de venta. Una garantía adicional, a futuro, es la conformación de alianzas estratégicas, como la que protagonizaron esta semana British y Amoco. La mayor escala y la diversificación geográfica de mercados son los principales atractivos de este tipo de movidas.

◆ Las firmas medianas y pequeñas del negocio petrolero son, en las actuales circunstancias, candidatas a ser absorbidas por las grandes. Muchas están lanzadas a buscar socios estratégicos, y la concreción de algunas de estas operaciones (en Argentina y el mundo) se conocerán en pocas semanas.

◆ Las empresas integradas verticalmente, que operan en extracción de petróleo pero también en refinación, corren con ventaja para soportar el golpe. Cuando baja el precio del crudo, lo que pierde en renta en la actividad de producción ("upstream" en la jerga sectorial), lo gana la refinería ("downstream"). No sólo en Argentina el ajuste a la baja de los combustibles es mucho más lento que lo que sugeriría el traslado del abaratamiento del petróleo crudo.

◆ Las empresas chicas no integradas difícilmente puedan superar el impacto sin un acuerdo de asociación con una grande. El precio de su producto se desvalorizó en un 40 por ciento y ni aun vendiendo a pérdida podrán conservar sus porciones de mercado frente a la competencia de las grandes petroleras.

El Buen Inversor

Crisis global

El derrumbe de las economías asiáticas está expandiendo sus efectos al resto de los mercados. El consenso que va ganando en la city es que esta crisis va para largo y que todavía faltan varios remezones.

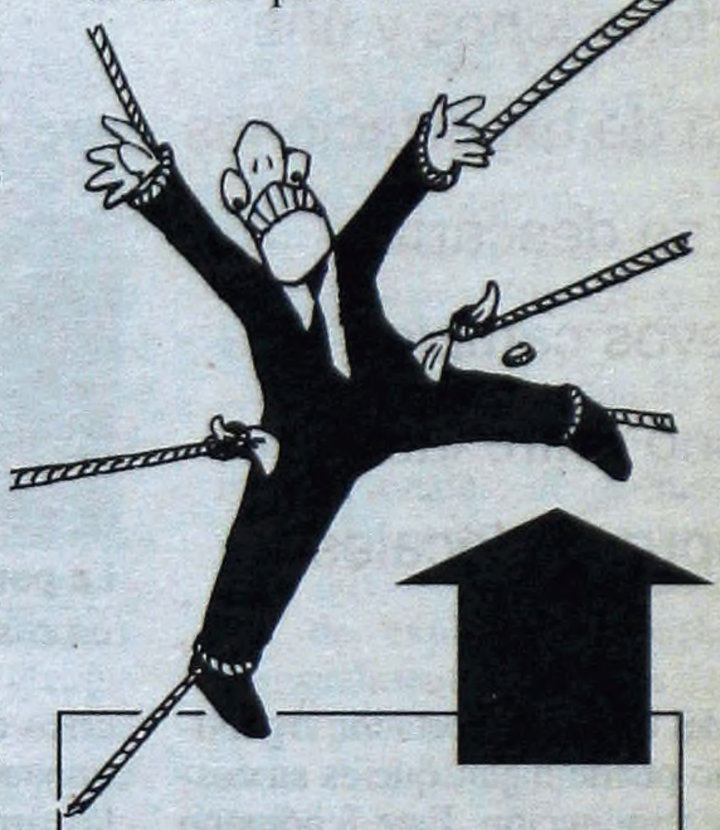
Por Alfredo Zaiat

Una semana estalla en Moscú. Otra en Tokio. La próxima puede ser en Nueva York, como antes había sido en Corea del Sur y también en Brasil. La crisis ha ido mudando su epicentro a lo largo del último año, y cuando parece que renace la calma en los mercados irrumpe nuevamente el pánico con toda su fuerza. Esto revela que resulta apenas una ilusión la intervención del FMI, de la Reserva Federal o de las bancas centrales de los países atacados para poner en línea a las economías que están siendo castigadas. Esta crisis no es exclusiva de Rusia, de Japón o del resto de los tigres y tigrecitos asiáticos. Es una crisis global, lo que en los libros que tratan sobre tormentas financieras está resumido como la explosión de una burbuja. En este caso, a diferencia de otras tantas a lo largo de la historia, tiene la particularidad de que se trata de una histeria especulativa que se desarrolla en un mercado globalizado.

La prolongación de la crisis, con sus altibajos, va desgastando a los financistas. Ante cada recuperación de los activos luego de un fuerte derrape de las cotizaciones apuestan a que lo peor haya pasado. Pero cuando sufren en bolsillo propio el derrumbe de esa esperanza, el escepticismo va ganando terreno. Es por ese motivo que pocos piensan que el probable rebote de los papeles en los próximos días vaya a significar la culminación de la debacle. A medida que ese descreimiento avanza, la crisis se va expandiendo a plazas que hasta ahora habían quedado inmunes, como la de Nueva York y las europeas. Y la eventual caída de esos mercados, que han tenido un crecimiento explosivo en los últimos cuatro años, ya no sería una etapa más de la crisis sino que se trataría de un crac bursátil mundial.

Ese escenario que hasta hace poco era descartado sin titubear por los corredores, ahora no lo consideran descabellado. Por primera vez desde que estalló la crisis, en julio del año pasado, y desde que se empezó a hablar del peligro de la espectacular burbuja del Dow Jones, los principales gurúes de Wall Street se han dividido. Un grupo de esos profetas ha modificado su pronóstico y cree que se producirá un importante ajuste de la Bolsa americana. Ese cambio de percepción gatilló, además del descalabro japonés y ruso, la última caída del Dow. Pero ese repliegue también tuvo motivos internos: las ganancias de las empresas americanas han comenzado a descender, y las estimaciones para el próximo año son de tendencia a la baja de utilidades debido al impacto de la crisis asiática en los negocios de las compañías.

En ese contexto, la Bolsa de Buenos Aires ha quedado atrapada en ese terremoto y de la peor manera. Casi todos sus principales papeles cotizan en Nueva York, con lo que ha quedado muy expuesta a los vaivenes de la crisis global. Así, seguirá bailando a un compás que no domina, moviéndose a tropezones rezando no terminar en el piso por dar un mal paso.



TASAS

	VIERNES 07/08 en $	VIERNES 07/08 en u$s	VIERNES 14/08 en $	VIERNES 14/08 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6,6	5,8	6,7	5,9
60 días	7,3	6,2	8,4	6,1
Caja de Ahorro	3,0	2,4	3,0	2,4
Call Money	6,4	6,4	7,3	6,8

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

INFLACION
(en porcentaje)

Agosto 1997	0,2
Septiembre	0,0
Octubre	-0,2
Noviembre	-0,2
Diciembre	0,2
Enero 1998	0,6
Febrero	0,3
Marzo	-0,1
Abril	0,0
Mayo	-0,1
Junio	0,2
Julio	0,3

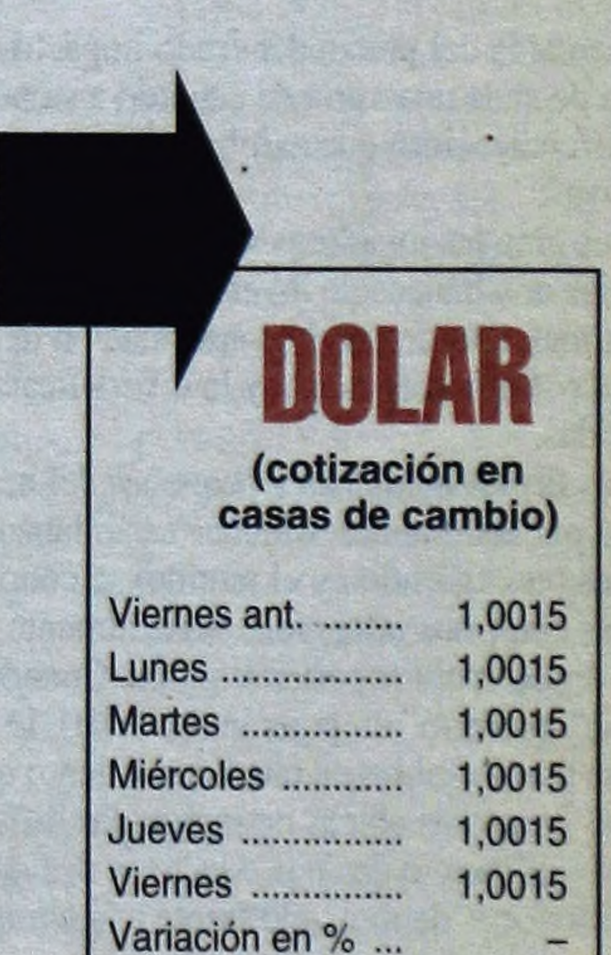
Inflación acumulada últimos 12 meses: 1,2%.



LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 12/08	15.806
Depósitos al 06/08	
Cuenta Corriente	9.756
Caja de Ahorro	8.726
Plazo Fijo	14.900
	en u$s
Reservas al 12/08	
Oro y dólares	22.617
Títulos Públicos	1.738

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

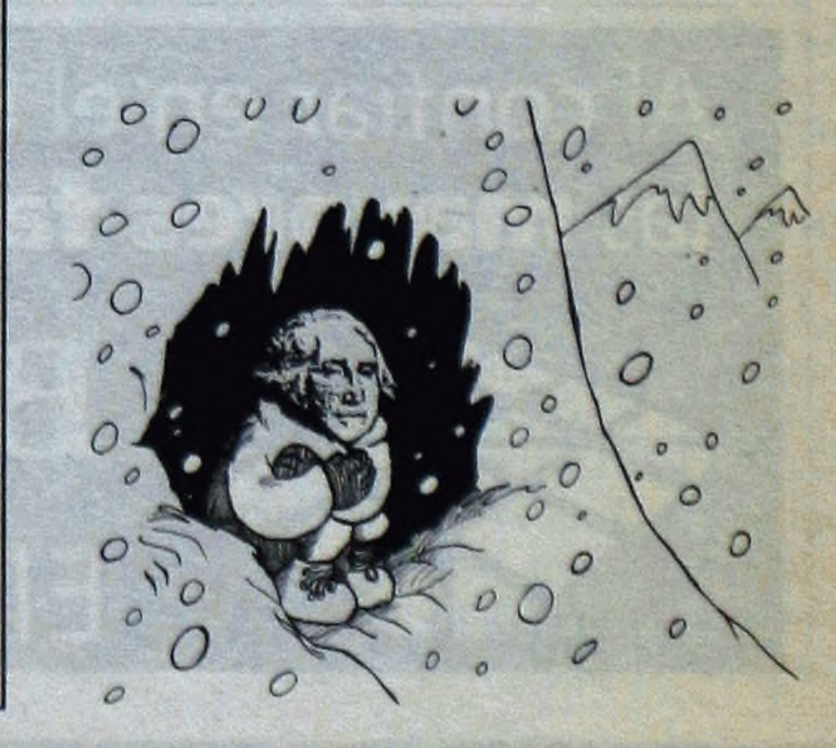


ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 07/08	Viernes 14/08	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,630	1,420	-12,9	-21,1	-40,3
Alpargatas	0,182	0,114	-37,4	-44,4	-72,9
Astra	1,445	1,220	-15,6	-20,3	-28,7
Capex	4,380	4,000	-8,7	-14,4	-39,9
Central Costanera	2,650	2,690	1,5	-7,2	12,1
Comercial del Plata	0,900	0,780	-13,3	-25,7	-50,6
Siderar	3,500	3,000	-14,3	-20,0	-29,4
Siderca	1,645	1,560	-5,2	-18,3	-39,2
Banco Francés	7,900	7,770	-1,6	-5,8	-16,3
Banco Galicia	4,750	4,500	-5,3	-12,3	-17,4
Indupa	0,690	0,640	-7,2	-16,3	-46,7
Irsa	3,400	3,320	-2,4	-10,3	-10,8
Molinos	2,050	1,790	-12,7	-19,4	-25,0
Peréz Compac	5,080	4,860	-4,3	-16,2	-30,6
Renault	1,990	1,630	-18,1	-25,2	19,1
Sevel	0,780	0,620	-20,5	-28,3	-32,6
Telefónica	3,190	3,140	-1,6	-12,4	-14,5
Telecom	6,220	6,150	-1,1	-9,8	-12,7
YPF	26,600	26,850	0,9	-8,4	-19,2
Indice Merval	532,930	483,530	-9,3	-17,9	-29,7
Indice General	**19.162,630**	**18.539,540**	**-3,3**	**-11,3**	**-19,6**

DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–



–*¿Qué puede esperarse del mercado bursátil para los próximos días?*

–Creo que las acciones van a seguir bajando. La Bolsa está sujeta a los vaivenes de los mercados del exterior. Por ese motivo los papeles locales continuarán con fuerte volatilidad. Además, aunque los resultados de los últimos balances que han ingresado a la Bolsa son bastante buenos, la suba de las tasas de interés va a reducir las ganancias de las empresas en el segundo semestre. A esto se le suma que espero una desaceleración de la economía y un posterior amesetamiento de la actividad. En este momento hay precios atractivos en algunas empresas. Es notorio el caso de Alpargatas que en el mes se ha caído un 47 por ciento. Pero en este contexto internacional es recomendable tener prudencia.

–*¿Cuál es la situación en los mercados internacionales?*

ME JUEGO

NORMAN TRABUCCO
Operador de la Sociedad de Bolsa Zarracán SA.

–La semana cerró con un poco más de calma en la mayoría de las plazas del exterior. La excepción fue Japón. El problema de este país es básicamente la lentitud en resolver sus dificultades financieras. Las evaluadoras de riesgo continúan bajando las calificaciones de importantes bancos japoneses.

–*¿En Rusia puede haber una mejoría?*

–El panorama de Rusia es preocupante. Esto afecta de diversas maneras. A Europa, porque buena parte de los préstamos de los bancos de Alemania, la principal economía de la región, están colocados en Rusia. Y afecta localmente porque los operadores observan, por ejemplo, que ese país tiene una deuda externa similar a la de Brasil.

–*¿Sigue la amenaza de una caída en Wall Street?*

–Esta es una de las mayores amenazas externas. El Dow Jones está en niveles sumamente elevados. En este momento hay acciones que están en relaciones de precio-ganancias de 70 años.

–*¿Qué acciones le gustan?*

–Para una cartera conservadora recomiendo Transportadora de Gas del Sur, Central Costanera y Central Puerto.

–*¿Y qué títulos públicos?*

–Los Bonex '87 y '89 y los Bonos del Tesoro 2002 y 2003.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 07/08	Viernes 14/08	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	122,000	122,750	0,6	-3,2	6,7
Bocon I en dólares	126,100	126,000	-0,1	-2,2	5,3
Bocon II en pesos	103,500	103,400	-0,1	-3,8	4,4
Bocon II en dólares	123,000	123,000	0,0	-2,0	5,3
Bónex en dólares					
Serie 1989	99,300	99,300	0,0	-0,2	3,9
Serie 1992	95,300	96,250	1,0	1,1	4,1
Brady en dólares					
Descuento	80,500	79,750	-0,9	-5,9	-4,8
Par	73,500	73,125	-0,5	-4,6	-0,3
FRB	87,375	87,500	0,1	-4,1	-2,4

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.





La industria reclama mayor apoyo

La guerra del cerdo

Por Aldo Garzón

La producción argentina de carne de cerdo es inferior al consumo. El 40% se importa. Gobierno e Industria difieren en las causas.

Convertir el maíz en carne de cerdo puede ser un gran negocio, incluso con los bajos consumos actuales, ya que se estima que la producción local cubre sólo el 60 por ciento del mercado interno. Pero no es eso lo que está ocurriendo. Consultado por **Cash**, Hugo Carassai, secretario de la Unión de la Industria Cárnica, atribuyó a tres principales causas las dificultades del sector: falta de materia prima, competencia desleal por la elevada evasión impositiva (de más del 30 por ciento) e inexistencia de políticas oficiales para la exportación, que es casi nula.

En opinión de Jorge Scalise, responsable de Industria Alimentaria de la Secretaría de Agricultura, algunos factores, como, por ejemplo, los subsidios al maíz en Brasil, ya no pueden ser invocados por los productores locales para mantener baja la oferta. Por otra parte, el precio del cereal, que es el principal insumo del sector, ha bajado hasta situarse en cerca de 93 pesos la tonelada. Con tres kilos de ese grano, se obtiene, en promedio, un kilo de carne porcina. Esto significa que, por cada 28 centavos de inversión en alimento, y sin considerar otros gastos, queda una diferencia bruta de alrededor de un peso, ya que los precios oscilan entre 1,22 pesos por kilo en pie y 1,40 en gancho.

Sobre una facturación anual de unos 300 millones de pesos anuales en el sector de chacinados, el Estado, según dice Carassai, pierde 100 millones por evasión de impuestos. "Las que más evaden son las plantas medianas, no los productores chicos", asegura el secretario de Unica. De los 250 frigoríficos dedicados a embutidos de carne porcina, 18 son medianos, hay 3 grandes y el resto son pequeños. Se quejan por la escasez de oferta y enfrentan, como toda la industria cárnica, la competencia desleal de los evasores.

Para estos últimos, dice Carassai, "el negocio es redondo: evaden el 30 por ciento, bonifican con un 20 y ganan el 10". Los márgenes de quienes actúan en el mercado negro se reducirían bastante "si se bajara la alícuota del IVA al 10 por ciento para carnes y chacinados y se eliminara transitoriamente Ingresos Brutos para todo el rubro", afirmó. Carassai propone

> **Quejas:** ***Los industriales acusan a la competencia desleal de los evasores, la falta de materia prima y ausencia de apoyo a la exportación por las penurias del sector.***

también una progresiva reducción del impuesto a las Ganancias, enganchada a compromisos de reinversión de utilidades por parte del sector.

El consumo anual per cápita de carne porcina se ubica en alrededor de 8,5 kilos, de los cuales el 95 por ciento es a través de chorizos, no de cortes. Aun así, la actual producción no abastece sino al 60 por ciento del mercado, cubriéndose el resto con importaciones, que provienen principalmente de Brasil. Sólo en fiambres y chacinados, ese país participa con el 66 por ciento del total de envíos hacia la Argentina. El resto está a cargo de Italia y España, cuyos jamones, según Carassai, "entran sin problemas aquí, pagando un arancel bajo, mientras los fiambres argentinos no pueden hacer lo mismo en Europa".

Tal como lo reconoce Jorge Scalise, difícilmente, sin embargo, puede apuntarse a las exportaciones cuando ni siquiera se puede satisfacer la demanda del mercado interno. El problema de los productos porcinos argentinos en Europa, de todos modos, es parte de una cuestión más vasta, que abarca a todas las carnes. Hasta ahora, del cerdo prácticamente lo único que se exporta es su grasa: 400 toneladas entre enero y abril de este año, contra 110 de fiambres y chacinados y 70 de carne procesada. A Bolivia va toda la grasa y Uruguay y Brasil son, respectivamente, los mayores receptores de fiambres y carne.

Con una reproducción intensa (una chancha tiene un máximo de 23 y un mínimo de 8 cachorros por año), inversiones en tecnología, precios aceptables en el maíz y una demanda insatisfecha del 40 por ciento del mercado, el sector porcino, tanto en su fase primaria como en la industrial, debería crecer mucho más. Y la responsabilidad de que eso ocurra, dice Scalise, queda ahora en manos de los productores, más allá de la discusión sobre barreras paraarancelarias en Europa, que motivan frecuentes protestas de la Argentina ante la Organización Mundial de Comercio y otros foros.

ENFOQUE

Por Mercedes Marcó del Pont *

La reciente experiencia de la Argentina ilustra, una vez más, acerca de la importancia decisiva que tuvo el modelo de la convertibilidad en el estallido del desempleo y su evolución posterior. La naturaleza y el sesgo del entorno macroeconómico vigente constituyen el condicionante fundamental de lo que ocurre en el mercado de trabajo así como de las tendencias prevalecientes en materia de distribución del ingreso. Inevitablemente, por lo tanto, las soluciones que se planteen a este problema se quedarán en el plano de las buenas intenciones si intentan ignorar aquella relación causal. Es más, solamente desde *una macroeconomía alternativa* se pueden encarar soluciones progresistas a la cuestión social.

> **Modelo:** *Es difícil hacer "progresismo" en materia social sin modificar los determinantes fundamentales del entorno macroeconómico.*

Así, se tiene este nivel de desocupación debido, entre otros factores, a las siguientes razones:

1 La vigencia de un esquema de apertura comercial que discrimina permanentemente en contra de la producción local.

2 La existencia de una pauta cambiaria que infla artificialmente el costo del trabajo interno medido a precios internacionales.

3 La ausencia de una política monetaria activa orientada a garantizar el financiamiento a las actividades productivas menos concentradas.

4 La persistencia de una estructura tributaria sustentada en impuestos altamente regresivos.

Todos estos aspectos fueron condicionantes muy fuertes que explican, tanto la incapacidad que exhibe la economía argentina en su presente fase para crear empleo productivo así como también las permanentes pulsiones hacia el deterioro de la condición salarial.

Obviamente estas pulsiones hacia la precarización del mercado laboral en un contexto de elevada desocupación son exacerbadas por la inexistencia de regulaciones y controles mínimos que garanticen, entre otras cosas, la vigencia de un piso para las remuneraciones, el respeto de la jornada laboral de ocho horas o el cumplimiento de las condiciones básicas en materia de seguridad e higiene de las que debe gozar cada trabajador.

Resulta tan decisiva la influencia que sobre el patrón de acumulación y distribución del ingreso han ejercido las orientaciones básicas de la política económica, que se torna muy difícil pensar que sea posible hacer "progresismo" en materia social dejando sin modificar los determinantes fundamentales del entorno macroeconómico que, en última instancia, constituye el ámbito que tornará o no viable la vigencia de un proceso económico con inclusión social.

Dicho en otros términos, si no se logra modificar el núcleo de la política económica cuyo sesgo empuja hacia la permanente exclusión de trabajadores fuera del circuito de producción y distribución de riqueza, las políticas sociales *focalizadas* por más eficientes y generalizadas que sean no harán sino convalidar la cristalización de una estructura de creciente desigualdad social.

Por otra parte, toda política específica, de carácter progresista, orientada a disminuir los niveles de desempleo no puede desentenderse de la urgencia por recomponer los salarios. Necesariamente hay que discutir los mecanismos a partir de los cuales se provocará una reasignación hacia el factor trabajo de las significativas ganancias de productividad que se han venido acumulando a lo largo de estos años, así como las que vendrán.

Se trata de un objetivo que es un fin en sí mismo, ya que constituye una condición necesaria para ir empujando hacia la baja a los niveles de pobreza e indigencia pero, a su vez, también representa un medio que directa o indirectamente contribuye a actuar sobre el desempleo, ya sea por su impacto dinamizador del mercado interno o porque alienta una disminución en el ritmo de crecimiento de la población económicamente activa.

Pero es indudable que, en una relación de ida y vuelta, tales orientaciones requieren de los mencionados cambios en los condicionantesmacro –política monetaria, cambiaria, de protección efectiva, entre otros– si se quiere evitar que la mejora en las remuneraciones redunde en una caída de la competitividad vía aumento del costo salarial. Se trata, en última instancia, de buscar una alternativa de política que elimine las permanentes pulsiones hacia el deterioro de la condición salarial como única salida para construir las ventajas competitivas.

> **Ganancias:** *Hay que discutir los mecanismos para reasignar hacia el factor trabajo las ganancias de productividad que se han acumulado en estos años.*

* *Directora de la Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE).*

BANCO DE DATOS

RANKING

Las empresas brasileñas Petrobrás y Telebrás encabezaron cómodamente en 1997 el ranking de ventas de las compañías latinoamericanas que cotizan en Bolsa. Entre las diez primeras, según la revista *Latin Trade*, las únicas que no pertenecen a Brasil son la petrolera argentina YPF y la telefónica mexicana Telmex.

LAS QUE MAS SE VENDEN

–en millones de dólares, 1997–

Petrobrás	17.425
Telebrás	14.158
Petrobrás Distribuidora	7.780
Telmex	7.512
Itaúsa	7.356
YPF	6.144
Electrobrás	5.775
Ipiranga Distribuidora	4.839
CVRD	4.707
Oderbracht	4.448

Fuente: Latin Trade.

ASTRA

La petrolera del grupo español Repsol cerró su balance trimestral al 30 de junio con una ganancia de 6,8 millones de pesos. La performance muestra una caída del 57,5 por ciento respecto del mismo período del año anterior. Las utilidades acumuladas del primer semestre, en tanto, retrocedieron –en igual comparación– de 31,0 a sólo 3,1 millones. La compañía atribuyó esos resultados a la caída del precio internacional del crudo.

BANCO NACION

La entidad financiera cerró el primer trimestre con una ganancia neta de 47,1 millones de pesos. Este resultado fue 307 por ciento superior al del mismo trimestre de 1997. Los depósitos llegaron a 11.405 millones con un crecimiento del 17,7 por ciento respecto a marzo del año previo. Por su parte, los préstamos, tras aumentar un 11 ,8 por ciento alcanzaron los 8141,4 millones. El patrimonio neto del Nación fue de 2053 millones.

TIA

La cadena de supermercados logró en el primer semestre de este año utilidades por 8,1 millones, con ventas que totalizaron 324 millones. Ese resultado más que cuadruplica el obtenido en igual semestre del año anterior. TIA adjudicó ese comportamiento al cumplimiento de su plan estratégico que prevé una inversión de 160 millones de pesos hasta 1999.

CURSOS

El Instituto Argentino de Mercados de Capitales dará inicio el próximo martes al curso Nuevos Programas de Financiamiento a través del Mercado de Capitales. Informes e inscripción: 25 de Mayo 359. Tel: 316-6037/36/42.

El baúl de Manuel

Por M. Fernández López

La bolsa o la vida

El Nobel en Economía Douglass North nos dijo: las instituciones son importantes, y las de ustedes son deficientes, a causa de la deplorable herencia institucional hispánica. Y aquí hay que escucharlo: ni él ni nosotros vivimos aquellos tiempos, pero él es historiador y su conocimiento de otros pasados le permite comparar y valorar. Por citar un caso: Vicente Fidel López, en un memorable discurso pronunciado en agosto de 1876, aludió a una peculiar institución hispana, el *derecho de la multa*: "Lo que hizo mala la situación de la España fue un comercio que, aunque ilícito, fue libre y tolerado. Después del descubrimiento de la América, adoptada la producción y desacreditado el trabajo en España, hubo que recurrir a la industria extranjera para surtirse de las manufacturas necesarias a la vida, y se estableció en el puerto de Cádiz un comercio, que en el fondo era comercio o cambio libre. Allí llegaban los buques de todas las naciones industriales de la Europa, y no tenían más que pagar un derecho singular y característico inventado por el fisco de España, que este país había creado, *el derecho de la multa*, y con pagar este derecho, que era sólo de un 25 por ciento, además de los otros que recargaban los fletes, pasaban las mercaderías a la América". La legislación apuntaba en un sentido, pero por un pago en dinero se podía hacer exactamente lo contrario. El pecado de ayer –el *librecambio*– pasó hoy a ser el pecado de *agresión ecológica*: se prohíbe verter efluentes tóxicos a cursos de agua. Pero usted paga una tasa de contaminación y puede verter cuanto quiera, incluso matar la vida en el agua. Otro pecado moderno: *agredir la vida*. Los mandamientos prohíben matar. Sin embargo, si usted afilia a sus empleados a una ART, pueden morirse cuantos quieran que las aseguradoras arreglan a sus deudos con una magra suma. Tal sistema, si diera una suma generosa, podría convertirse en inductor de suicidios. No devuelve la vida y sí convierte la responsabilidad empresaria en un cálculo costo beneficio. ¿Qué otro sistema? Diocleciano puso pena capital para quien cobrase precios superiores a los autorizados. "No temer –decía–; quien no viole la ley no merecerá tal castigo". Penas más leves podrían bastar: si una empresa no sabe obtener ganancias sin exponer la vida de sus trabajadores, viola una reciprocidad elemental hacia la sociedad, y debe prohibirse su funcionamiento.

Un Fausto criollo

Se cumplen 90 años del nacimiento de don Fausto Toranzos, aquel profesor que cumplió durante casi tres décadas en la Facultad de Ciencias Económicas (UBA) el ideal de Belgrano y Rivadavia de unir la Estadística con la ciencia económica. Era catamarqueño, de Fuerte Quemado. Veinteañero, estudió en el Profesorado Especial de Matemática y Física de La Plata. Obtuvo el grado de Doctor en Ciencias Fisicomatemáticas (1931) y Agrimensor (1932). En 1934 comenzó su carrera docente, como profesor de Análisis Matemático en la Universidad Nacional de La Plata. En 1940 pasó a San Luis, como director-fundador del Instituto de Ciencias –hoy Universidad de San Luis– dependiente de la Universidad Nacional de Cuyo. También actuó en la Universidad Nacional del Sur. Sus campos eran el análisis matemático, la matemática financiera y actual y la estadística matemática. Escribió *Introducción a la Epistemología y fundamentación de la Matemática* (2ª ed. Espasa-Calpe, 1949). El año 1957 marcó una renovación del personal docente en Ciencias Económicas (UBA), con la incorporación de personalidades como Julio H. G. Olivera y Fausto I. Toranzos. El segundo ocupó el cargo de titular con dedicación exclusiva en la cátedra de Estadística. Entonces la dedicación exclusiva era excepcional en la UBA y, por varios años, fue el único, junto a Elías A. De Cesare. A poco de ingresar, fundó el Instituto de Estadística y Matemática Aplicada, adonde, a través de seminarios y trabajos de investigación, va formando discípulos, como Heriberto Urbisaia, Juana Z. Brufman, Carlos García Tudero y otros. Sus apuntes de clase gradualmente van dando contenido a su *Estadística*, que comenzó a editar Kapelusz en 1962 y con el que se formaron miles de estudiantes de carreras de ciencias económicas, que fue ampliando para incorporar nuevos tópicos, como procesos estocásticos y análisis espectral. Investiga en las fronteras de la economía matemática: teorema de la telaraña, medición de la utilidad, modelo de von Neumann. No ponía obstáculos en recibir a cualquier estudiante, como el que escribe, a quien presentó a la Sociedad Econométrica. Obtuvo el Premio Nacional de Ciencias Exactas, otorgado por la Dirección Nacional de Cultura (trienio 1958-61). Hacia el final de su vida, en 1986, se incorporó a la Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires y fue designado Profesor Emérito de la UBA.